

キーエンス × プルデンシャル 最強組織から導き出した「売れる」の答え

2社でトップの成績を残したのちに独立。気鋭の営業スタートアップを率いる著者が初めて明かす「**売れる営業**」の原理原則！ (「はじめに」より)



★ 営業本の決定版！ ★

- 第1部 売れる組織がやっていること
 1. 売れる組織と売れない組織 ～あなたの組織に型はあるか？ キーエンス・プルデンシャルの「知る・わかる・やってみる・できる」
 2. 売れる組織のカルチャーのつくりかた
- 第2部 営業の原理原則
 1. 課題解決こそが営業が目指すべきゴールである
 2. 普遍的な売れる営業のプロセス
- 第3部 売れる営業がやっていること
 1. 売れる営業の知識
 2. 売れる営業のスキル
 3. 売れる営業の習慣
 4. 売れる営業の心構え

田中大貴(たなか・だいき)／株行会社Sales Navi CEO(最高経営責任者)1985年生まれ。同志社大学卒業後、新卒でキーエンスに入社。営業職に従事し、連続目標達成。2010年、プルデンシャル生命にスカウトされ入社。以来11期連続社長杯入賞。2017年当時全国最年少で部長に就任。2017 - 2021年度MDRT TOT会員(上位0.01%の営業成果)認定。2021年に企業の営業を支援する株式会社Sales Naviを設立し代表に就任。https://www.salesnavi.co.jp/

実業之日本社 販売本部		電話:03-6809-0495	販売担当印:	
		FAX:03-6809-0669		
帖合・貴店印	実業之日本社		著者:田中大貴	
	<p style="text-align: center;">売れる組織・売れる営業が やっていること</p>		2月10日 指定必切	
3月11日 配本予定				
ご担当: 様		A5判 予価 2,200円(本体2,000円+税)		ISBN 978-4-408-65125-5